

LJUDJE ODPRLI DENARNICE, MERKUR RASTE

LANI SO V MERKURJU TRGOVINI DOBIČEK POVEČALI KAR ZA TRETJINO. HKRATI SE ZAVEDAJO, DA SE DOBRI ČASI KONČUJEJO, SAJ NA TRGU ŽE ČUTIJO OHLAJANJE.

VANJA TEKAVEC

Razevet gradbeništva in dobro razpoloženje med porabniki se že nekaj let zapored kažeta tudi v poslovanju največjega domačega trgovca s tehničnim blagom, nakelskega Merkurja Trgovine. Trgovec, ki je nastal na pogorišču nekdanjega Merkurja, je lani ustvaril 231 milijonov evrov prihodkov od prodaje oziroma pet odstotkov več kot v letu 2017, pod črto je ostalo za dobrih 10 milijonov evrov dobička, ki je glede na leto prej poletel za tretjino.

Kot pravijo v Naklem, se dobro poslovanje nadaljuje tudi letos, kar pa bi se lahko spremenilo, saj na trgu že čutijo prva znamenja ohlajanja, »predvsem pri industrijskih kupcih, ki so usmerjeni v izvoz«, opaža generalni direktor Merkurja Trgovine Blaž Pesjak. V prvem devetmesečju so dosegli šestodstotno rast prodaje glede na primerljivo obdobje lani.

Največ blaga prodajo fizičnim osebam in mojstrom

Pred sanacijo in prestrukturiranjem je imel Merkur več stebrov poslovanja, danes pa je njegova glavna dejavnost prodaja trgovskega blaga. Največ, več kot polovico, ga pokupijo fizične osebe, sledijo mojstri oziroma podjetja, s katerimi ustvarijo dobro tretjino prihodkov, in prodaja na debelo, ki pomeni 14 odstotkov prihodkov. Največ prodajo gradbenega materiala, lesa in kemičnih izdelkov, največjo razliko v ceni pa ustvarijo s prodajo tehničnega blaga.

Skupaj s prihodki, ki rastejo že nekaj let, se izboljšujejo tudi drugi kazalniki poslovanja. Trgovec je tako lani posloval s 5,4-odstotno dobičkovno (EBIT) maržo, kar je za trgovsko panogo solidno, pravijo analitiki. Veliko, kar 30-odstotno, rast lanskega dobička pa v Merkurju pripisujejo predvsem trem dejavnikom: povečanju produktivnosti, zagotovili so si boljše nabavne pogoje pri dobaviteljih, del dobička pa so ustvarili s prodajo dveh trgovskih centrov.

Odpravili tveganje z najemanjem trgovskih centrov

Za Merkur je bilo prelomno leto 2017, ko ga je za dobrih 28 milijonov evrov prevzel ameriški investicijski sklad HPS Investment Partners. Na vprašanje, kako jim novi lastnik pomaga pri financiranju naložb, na primer pri prenovi trgovskih centrov ali pri morebitnih drugih naložbah, Pesjak odgovarja, da pomoči »mame« ne potrebujejo, saj imajo presežek denarja. Za Merkur pa je pomembno tudi to, da je letos dolgoročno uredil odnos z lastnikom 13 trgovskih centrov v 11 slovenskih mestih, v katerih Merkur posluje kot najemnik. Njihov lastnik je letos postal ameriški sklad LCN Capital Partners, ki je po pisanju Siola za trgovske centre HPS Investment Partners odštel sto milijonov evrov. Merkur je z novim lastnikom podpisal najemno pogodbo za 25 let in si hkrati zanje izposloval predkupno pravico.



ALES BENO

V Merkurju Trgovini na trgu že čutijo prva znamenja ohlajanja, »predvsem pri industrijskih kupcih, ki so usmerjeni v izvoz«, opaža generalni direktor **BLAŽ PESJAK**.

»Vlagajo v videz trgovin in blagovne znamke višjega razreda
Merkur spet uživa večji ugled. Zaradi sanacije in preobrazbe poslovanja je pred časom manj vlagal v blagovno znamko, zdaj je drugače, velik del virov namenja posodabljanju trgovskega modela skladno z najnovjšimi trendi v panogi. Posebno skrb namenja tudi kupcem, »saj vsega vendarle ne gre staviti na konjunkturo,« pravi Pesjak. Kupce med drugim nagovarjajo prek spletne platforme, kjer jim ponujajo storitve montaže, vgradnje in prenove. »Osveževati smo začeli trgovine, portfelj izdelkov nadgrajujemo z novimi blagovnimi znamkami, tudi višjega segmenta, poleg jasnejšega označevanja akcij postavljamo v ospredje tudi ugodnosti za porabnika,« med drugim našteva Pesjak.

Vlagajo v videz trgovin in blagovne znamke višjega razreda

Merkur spet uživa večji ugled. Zaradi sanacije in preobrazbe poslovanja je pred časom manj vlagal v blagovno znamko, zdaj je drugače, velik del virov namenja posodabljanju trgovskega modela skladno z najnovjšimi trendi v panogi. Posebno skrb namenja tudi kupcem, »saj vsega vendarle ne gre staviti na konjunkturo,« pravi Pesjak. Kupce med drugim nagovarjajo prek spletne platforme, kjer jim ponujajo storitve montaže, vgradnje in prenove. »Osveževati smo začeli trgovine, portfelj izdelkov nadgrajujemo z novimi blagovnimi znamkami, tudi višjega segmenta, poleg jasnejšega označevanja akcij postavljamo v ospredje tudi ugodnosti za porabnika,« med drugim našteva Pesjak.

Za 30 %
je lani zrasel dobiček Merkurja Trgovine.

5,4-odstotna
je bila lani dobičkovna (EBIT) marža trgovca s tehničnim blagom.